



CHIRP

CASE HOUSE OF IIM RAIPUR

عشر صفحات | عشر دقائق قراءة | دراسة الحالة

التمايز السعري وتخصيص الامكانيات في قطاع الفنادق

موهبت قوسوامي¹ و رام كومار م.¹

1 قطاع العمليات والأساليب الكمية، المعهد الهندي للإدارة، مدينة رايبور، الهند

تسعى دراسة الحالة هذه لتوفير مادة للنقاش داخل الصف. لا يهدف المؤلفان إلى شرح التعامل الفعال أو غير الفعال للوضع الإداري. وربما قد قام الباحثان بأخفاء أسماء معينة ومعلومات تعريفية أخرى وذلك من أجل الحفاظ على السرية. ولا يحق نقل هذه الدراسة أو نسخها أو تحويلها بصيغة رقمية أو إعادة إنتاجها بأي شكل من الأشكال أو بأي وسيلة كانت دون الحصول على الموافقة من صاحب حقوق الطباعة والنشر.

حقوق الطباعة والنشر © 2023، المعهد الهندي للإدارة في مدينة رايبور، الإصدار: ديسمبر-05-2024م.

الملخص

يسعى راجات شارما إلى المغامرة في قطاع الفنادق وذلك بعد أن حقق مسيرة مهنية ناجحة في العديد من المناصب الإدارية الهندسية في العديد من الشركات الكبرى في الهند، حيث يتطلع إلى تحويل ممتلكاته التي كسبها مؤخراً إلى فندق من فئة خمسة نجوم ذات تقييم علمي. ومن المتوقع أن يبدشن نشاطه في مارس 2024م والذي يحتوي على 500 غرفة ومقره في وسط الهند. ويدرك راجات أن قطاع الفنادق، لا سيما من فئة 5 نجوم وما فوق، أصبحت تنافسية حيث يلعب التمايز السعري دوراً مهماً في مضاعفة الإيرادات للفنادق. وتشير الأبحاث التي أجراها راجات في هذا المجال إلى أن معظم العملاء في هذا القطاع كانوا من المسافرين من الشركات، أو المدراء التنفيذيين، أو مؤسسي الشركات الناشئة والناجحة. وعلاوة على ذلك، يلعب توقيت حجز الجناح دوراً مهماً في سعر الليلة التي سيتم تقديمها لعميل معين. وفي العادة، هناك مجموعتان من العملاء. تحجز المجموعة الأولى مكان الإقامة خلال سبعة أيام من تسجيل الوصول في الفندق أو تلك التي تحجز على الفور من الفندق فور وصولها. والمجموعة الثانية تحجز الإقامة قبل سبعة أيام من تسجيل الوصول. ويهدف الفندق المستقبلي لفتح نافذة الحجز قبل تسعين يوماً من تسجيل الوصول. بالإضافة إلى ذلك، يأخذ راجات في الاعتبار أيضاً الدور الذي قد تلعبه سياسة إسترجاع المبالغ المدفوعة في تحسين التمايز السعري.

دراسات ذات صلة: